
平成28年3月期

会社説明会

平成28年5月27日



目 次



経 営 概 況



◆ 平成27年度決算 収益概要	1
◆ 預金の状況	2
◆ 貸出金の状況	3
◆ 預かり資産の状況	4
◆ 有価証券の状況	5
◆ 経費の状況	6
◆ 与信費用および不良債権の状況	7
◆ 連結決算の状況	8
◆ 自己資本の状況	9
◆ 第14次中期経営計画の総括	10
◆ 第14次中期経営計画期間中における貸出金の推移	11
◆ 地域経済活性化に向けた取り組み	12



経 営 戦 略



◆第15次中期経営計画 概要	13
◆第15次中期経営計画 基本戦略	14
◆基本戦略Ⅰ 営業体制の再構築による競争力の向上	15～18
◆基本戦略Ⅱ 地方創生への積極的な取り組み	19～21
◆基本戦略Ⅲ 人材の育成と戦略的配置	22
◆基本戦略Ⅳ ICTの積極的な活用	23
◆基本戦略Ⅴ 経営基盤の強化	24～25
◆有価証券投資戦略	26
◆第15次中期経営計画 収益計画	27
◆平成28年度 収益計画	28
◆株主価値向上に向けた取り組み	29

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化などによるリスクや、不確実性を内包しておりますことにご留意ください。

經營概況

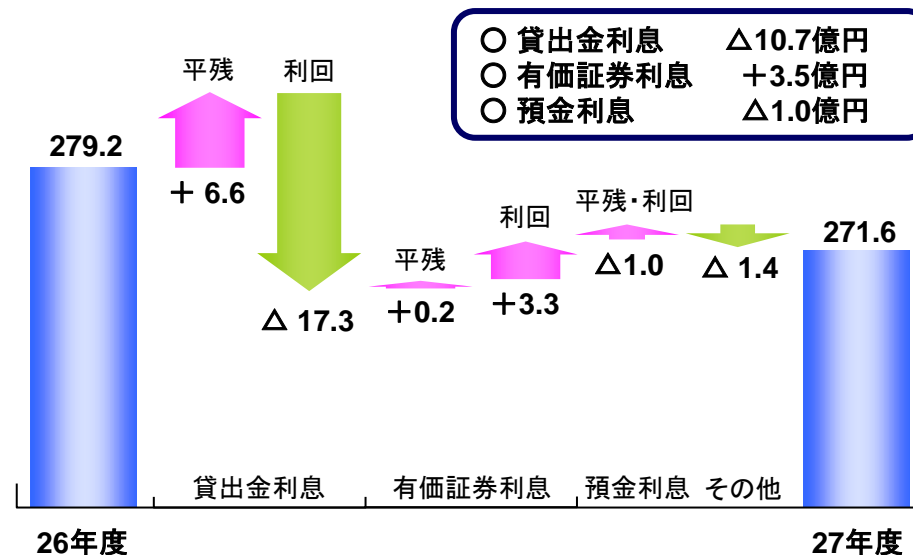
平成27年度決算 収益概要

(単位:億円)

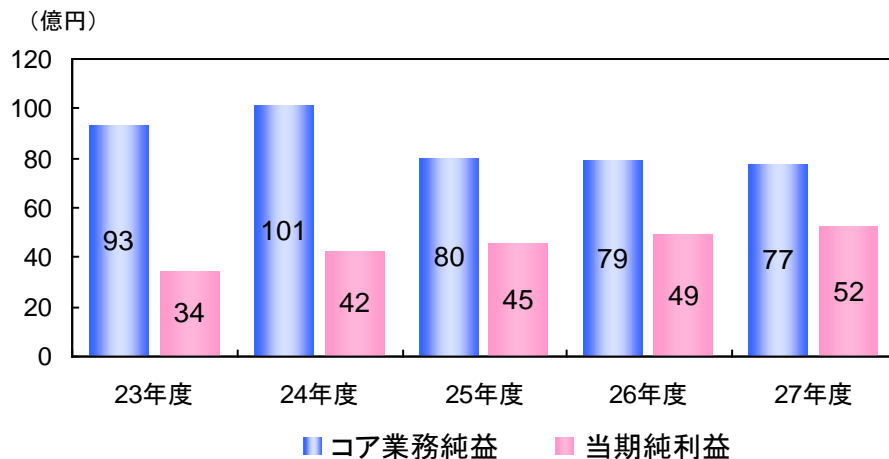
	26年度	27年度	増減
業務粗利益	320	293	△26
(コア業務粗利益)	314	307	△7
資金利益	279	271	△7
役務取引等利益	35	35	±0
その他業務利益	0	0	±0
(国債等債券損益)	5	△13	△19
経費	234	230	△4
人件費	125	123	△2
物件費	98	94	△3
コア業務純益	79	77	△2
一般貸倒引当金繰入額 I	△3	—	+3
業務純益	89	63	△25
臨時損益	2	25	+22
うち株式等損益	11	16	+5
うち不良債権処理額 II	9	0	△8
うち貸倒引当金戻入益 III	—	8	8
(与信費用 I + II - III)	5	△7	△12
経常利益	91	88	△2
特別損益	△6	△6	±0
当期純利益	49	52	+2

※コア業務純益=業務純益+一般貸倒引当金繰入額-国債等債券損益

資金利益の増減要因



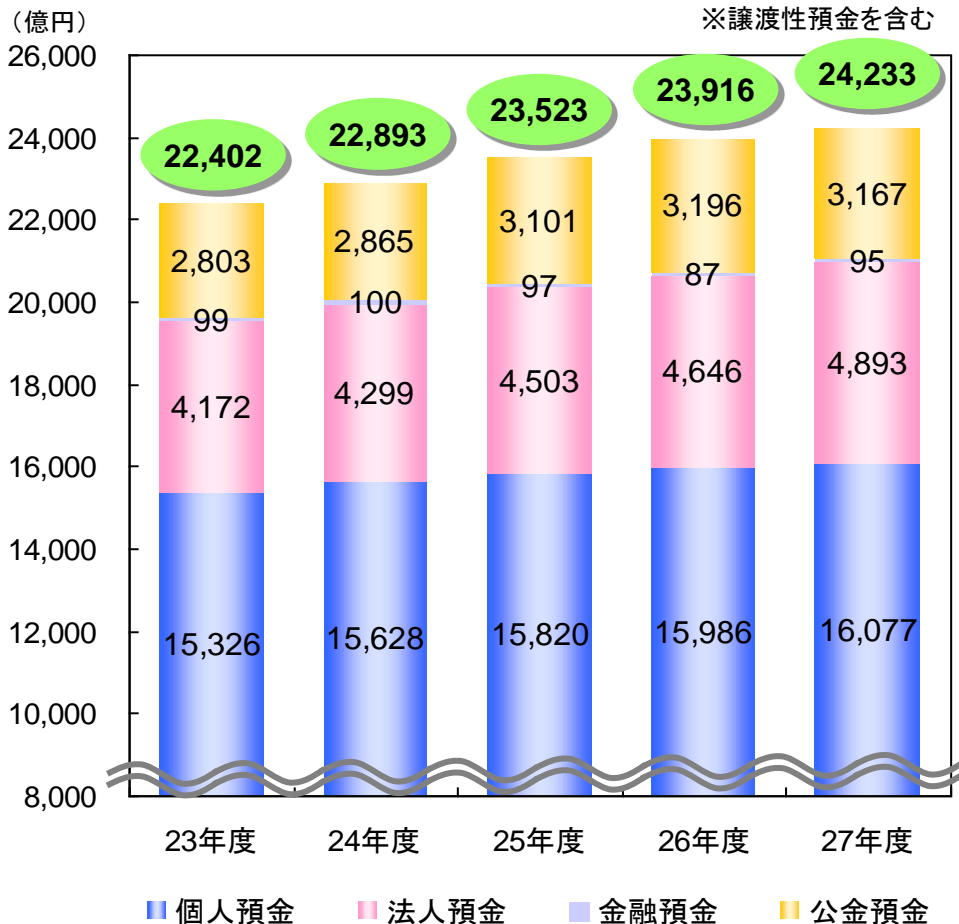
コア業務純益・当期純利益の推移



預金の状況

- 総預金平残は前期比+317億円の増加(増加率1.3%)。個人預金・法人預金ともに堅調に推移。
- 青森県内における預金シェアは38.3%。

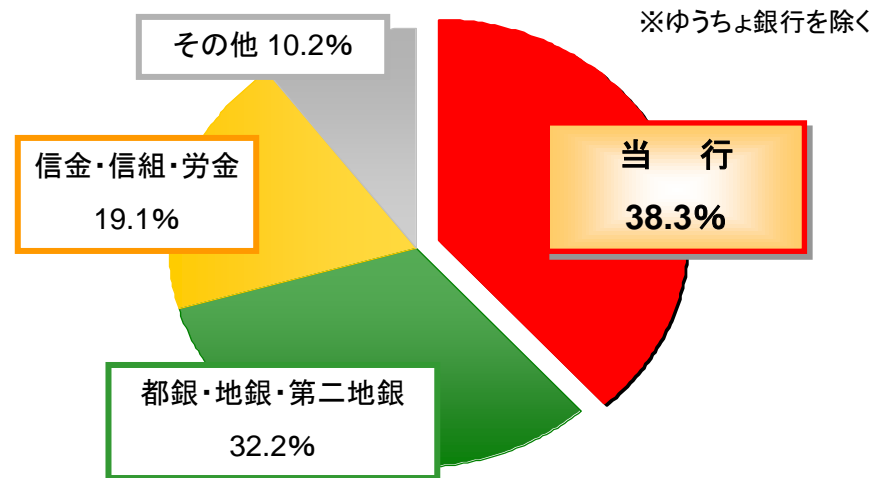
総預金平残の推移



青森県内における預金残高シェア

(単位: %)

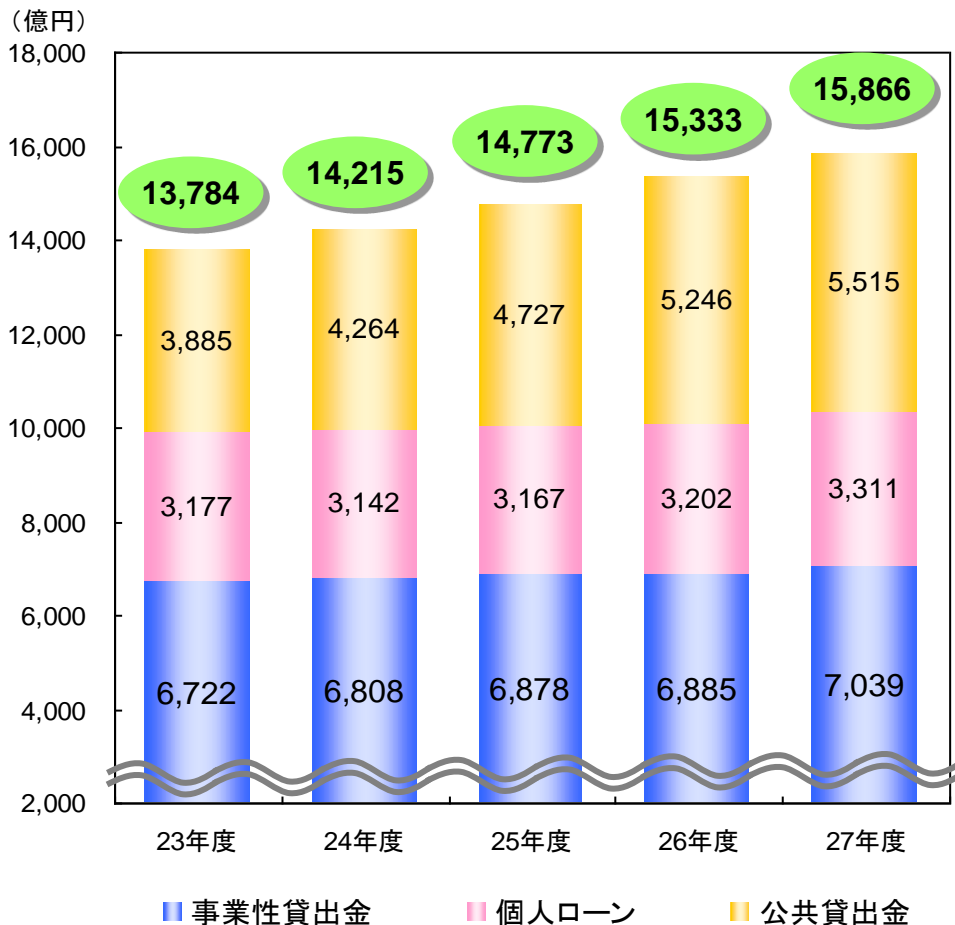
	26年3月末	27年3月末	28年3月末	前年比増減
当行	38.5	38.5	38.3	△0.2
都銀・地銀・ 第二地銀	32.2	32.3	32.2	△0.1
信金・信組・ 労金	19.4	19.1	19.1	±0.0
その他	9.8	9.9	10.2	+0.3



貸出金の状況

- 総貸出金平残は前期比+532億円増加(増加率3.4%)。事業性貸出金、個人ローン、公共貸出金いずれも堅調に推移。
- 青森県内における貸出金シェアは38.4%と+0.5ポイント伸長。

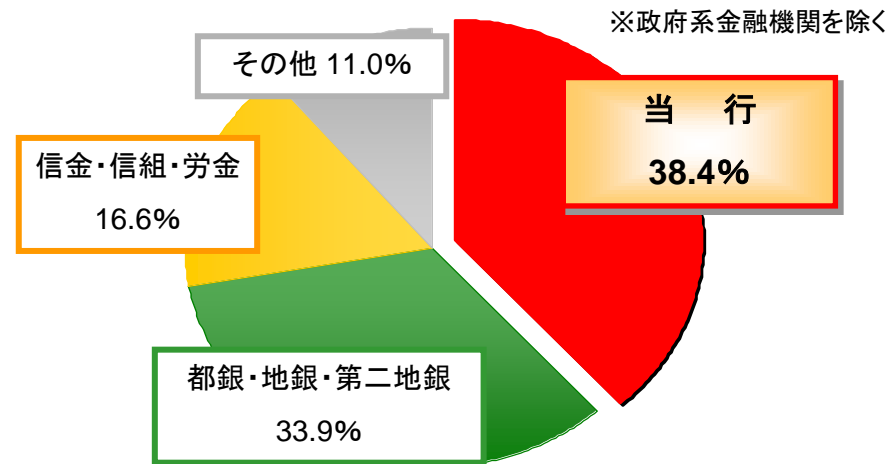
総貸出金平残の推移



青森県内における貸出金残高シェア

(単位: %)

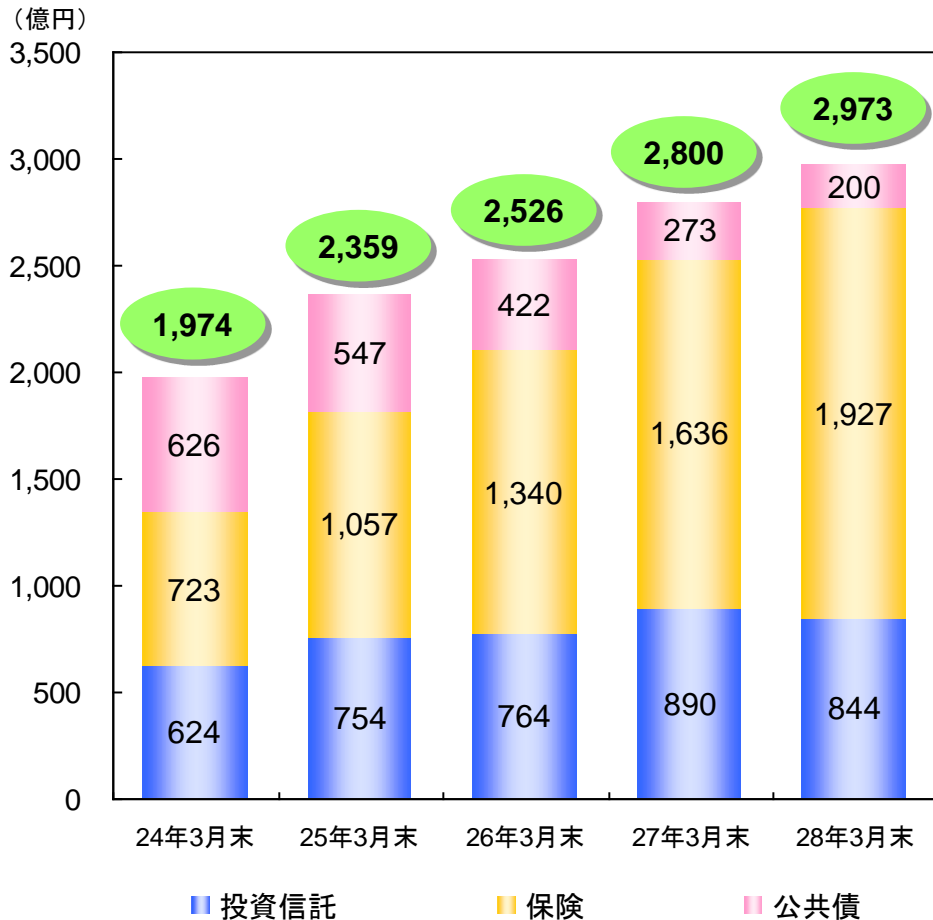
	26年3月末	27年3月末	28年3月末	前年比増減
当行	37.3	37.9	38.4	+0.5
都銀・地銀・ 第二地銀	33.2	33.4	33.9	+0.5
信金・信組・ 労金	17.3	17.0	16.6	△0.4
その他	12.1	11.5	11.0	△0.5



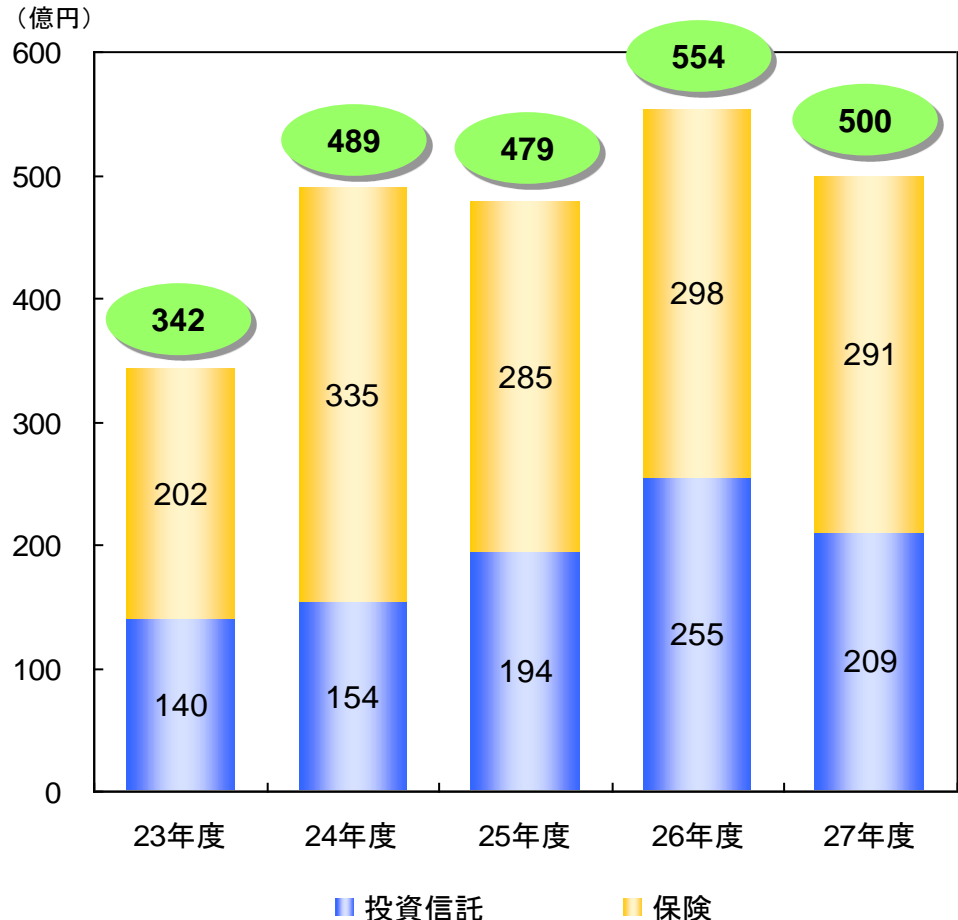
預かり資産の状況

- 預かり資産残高は、前期末比+172億円の増加。投資信託は、評価額下落を受けて、残高減少したものの、保険残高は堅調に増加。
- 販売額は、マーケット環境の悪化を受けて投資信託・保険ともに減少。

預かり資産残高(末残)の推移



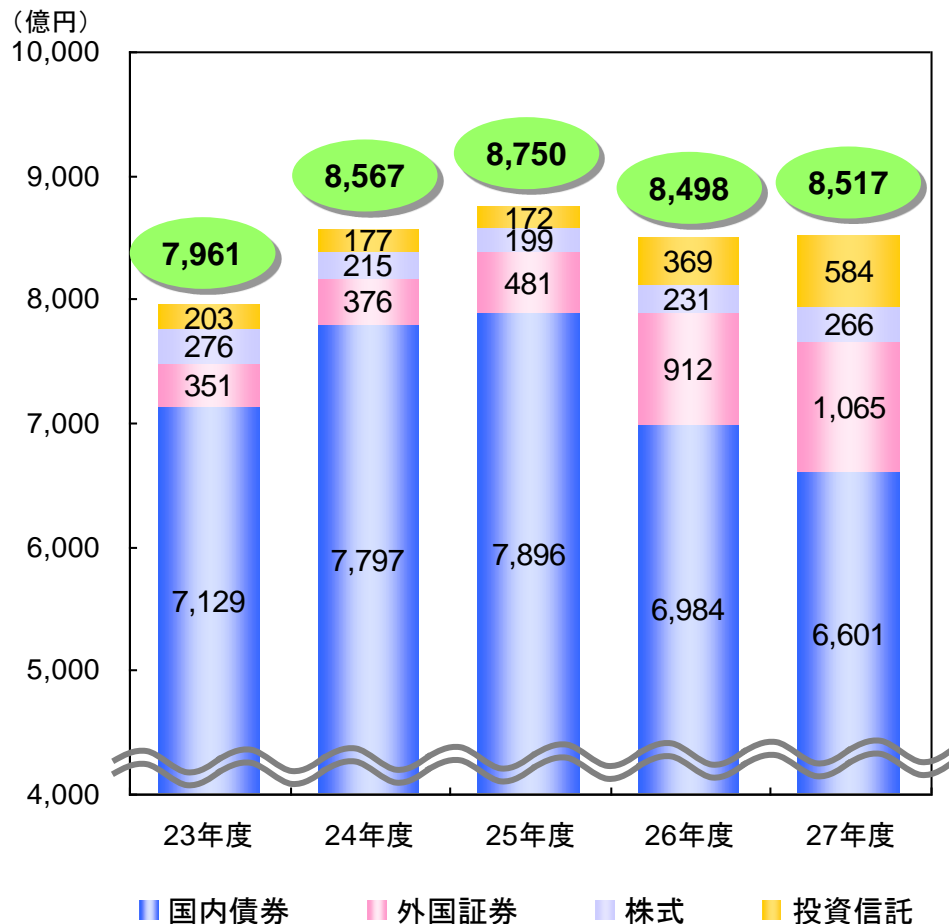
預かり資産(投資信託・保険)の販売額推移



有価証券の状況

- 国内債券を縮小させる一方で、外国証券・株式・投資信託を拡大させ、有価証券平残は前期比+19億円の増加。
- 評価損益は国内金利の低下により、国内債券の評価益が増加した一方、年度末にかけての株式市況の低迷により株式や投資信託の評価益が減少したことから、前期末比△31億円減少の324億円。
- 金利リスク量をコントロールしつつ、国内債券から外国証券・株式・投資信託へのリバランスを図り、収益力を強化する方針。

有価証券平残の推移

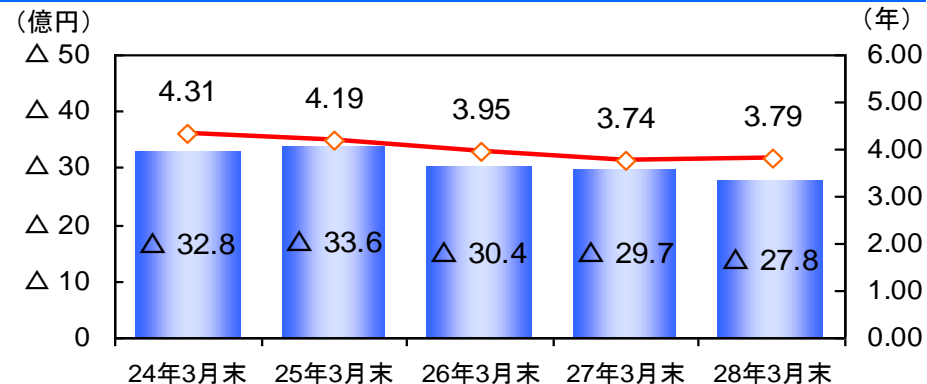


有価証券評価損益の推移

(単位: 億円)

	24年3月末	25年3月末	26年3月末	27年3月末	28年3月末
評価損益合計	144	267	248	355	324
株式	△21	7	26	88	42
債券	169	236	192	200	251
その他	△3	22	29	67	30

円建債券デュレーションと金利リスク量の推移

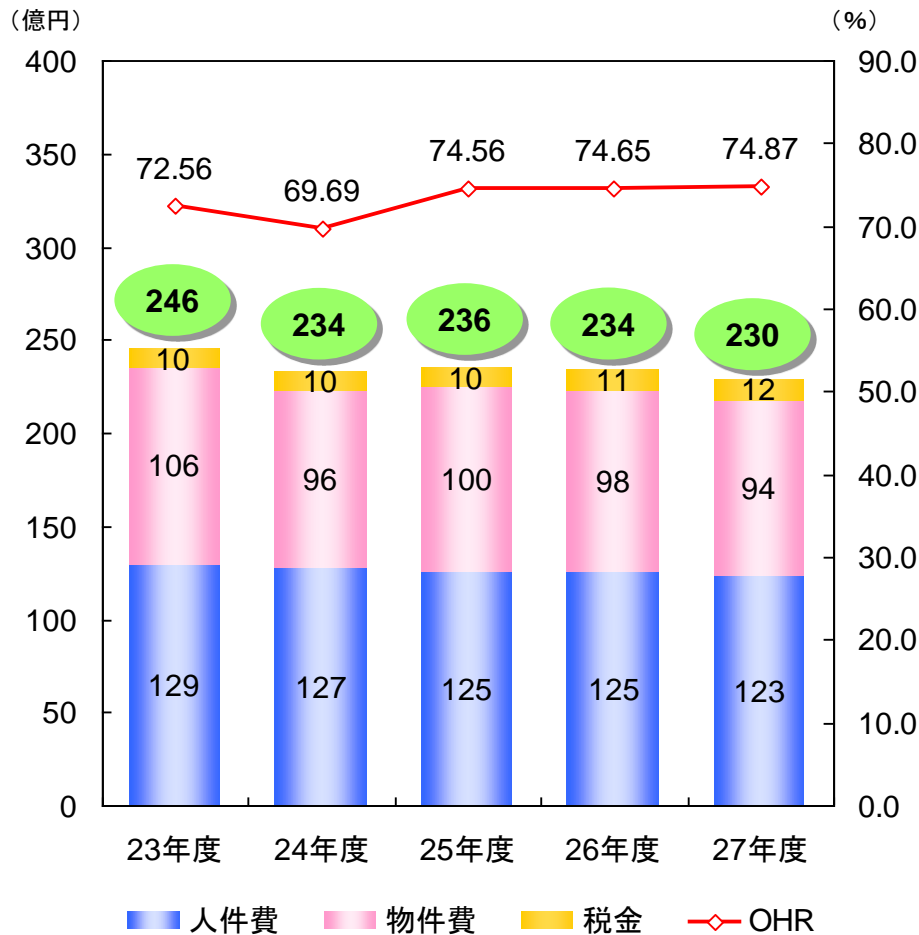


■ 金利リスク量(10BPV) ◆ 円建債券デュレーション(期末)

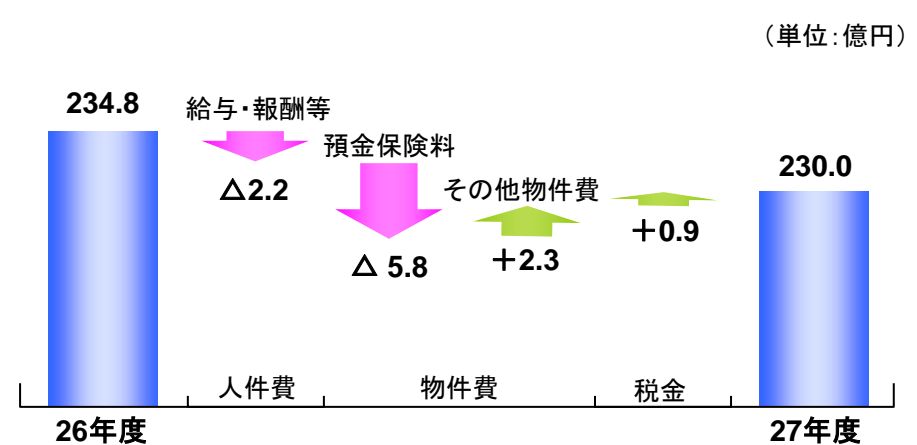
※ 27年3月末より金利リスク量、デュレーションともに投資信託を含む

○ 経費は、人員減による給与報酬等の減少、預金保険料の減少を主因に、前期比△4億円減少の230億円。
 ○ OHRは、コア業務粗利益の減少を経費削減でカバーし、前期水準を維持。

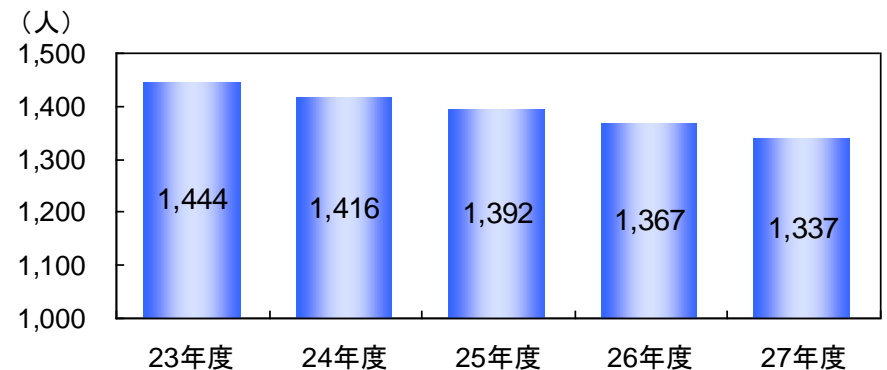
経費・OHRの推移



経費の増減要因



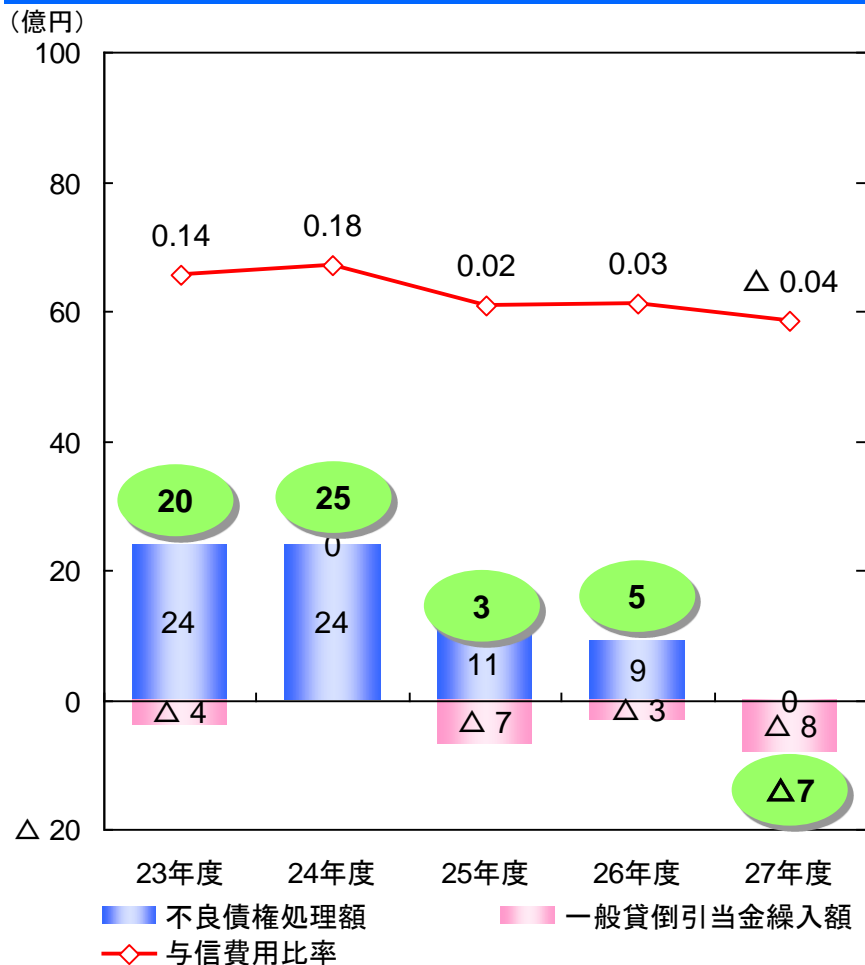
従業員数の推移(出向者を除く期中平均)



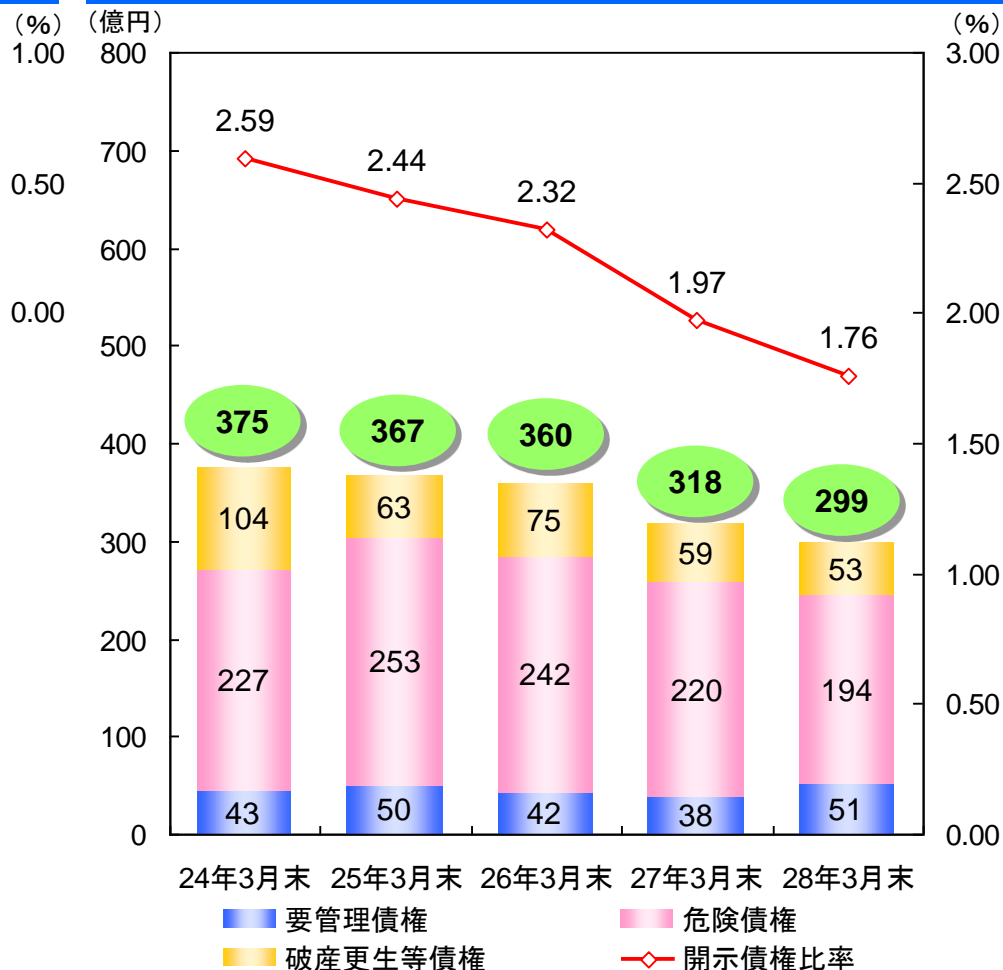
与信費用および不良債権の状況

○ 与信費用は、貸倒実績率の低下等により、貸倒引当金の取崩しが発生し、前期比△12億円減少の△7億円(利益計上)。
 ○ 金融再生法開示債権は、危険債権の減少等により前期末比△19億円の減少。開示債権比率も前期末比△0.21%低下。

与信費用・与信費用比率の推移



金融再生法開示債権残高の推移

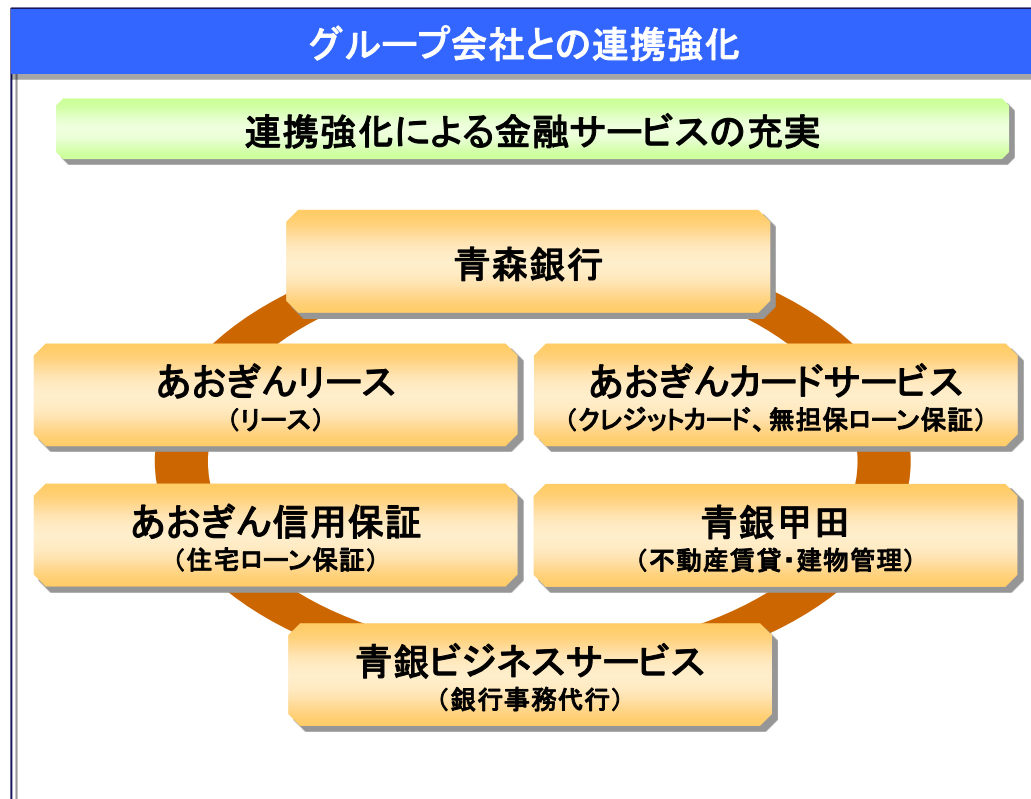


連結決算の状況

- 連結当期純利益は、26年度に実施したグループ100%子会社化に伴う負ののれん発生益(特別利益)58億円の反動減により、前期比△50億円減益の57億円を計上。
- 負ののれん発生益の影響を除く連結当期純利益においては、前期比+2億円増益。

(単位:億円)

	26年度	27年度	増減
連結経常収益	494	495	+1
連結経常利益	101	96	△5
特別損益	52	△5	△57
(負ののれん発生益)	58	0	△58
連結当期純利益	108	57	△50
連結当期純利益 (負ののれん発生益の影響を除く)	55	57	+2

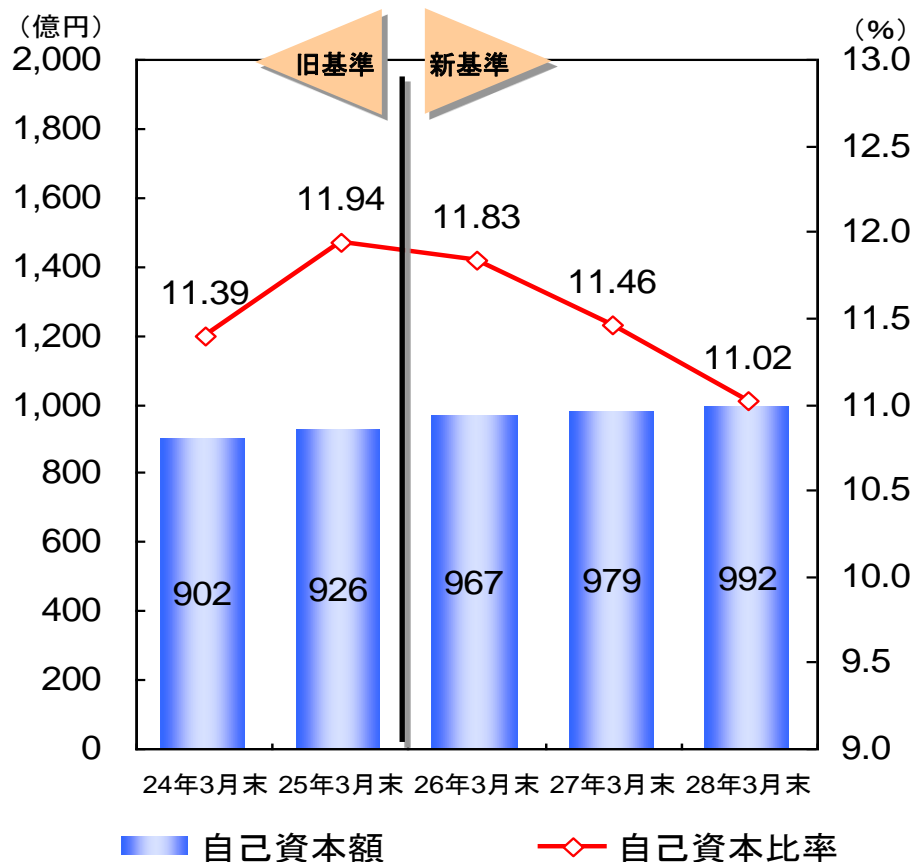


負ののれん発生益の影響を除く連結当期純利益は、過去最高水準

自己資本の状況

- 自己資本比率はリスクアセットの増加により低下したものの、単体ベース、連結ベースともに11%台を維持。
- 経過措置を勘案しない場合の自己資本比率は、単体ベース、連結ベースともに前期末と同水準を維持。

自己資本額・自己資本比率(単体)の推移



単体

(単位:億円)

	27年3月末	28年3月末
コア資本に係る基礎項目	984	1,004
コア資本に係る調整項目(△)	5	11
自己資本額	979	992
リスクアセット	8,541	9,009
自己資本比率	11.46%	11.02%
経過措置勘案前自己資本比率	9.96%	9.79%

連結

(単位:億円)

	27年3月末	28年3月末
コア資本に係る基礎項目	1,060	1,083
コア資本に係る調整項目(△)	4	9
自己資本額	1,055	1,074
リスクアセット	8,694	9,150
自己資本比率	12.14%	11.74%
経過措置勘案前自己資本比率	10.64%	10.52%

- ニーズ発掘型営業の確立、経営効率の向上等に取り組んだ結果、預貸金平残等は未達成。
- 総貸出金県内シェア、成長分野への貸出金実行額、当期純利益は達成となり、収益力の向上および地域支援に対し一定の成果。

あおぎん トリプル アップ

名称

「**AOGIN Triple “UP”**計画」

計画期間

平成25年4月～平成28年3月(3年間)

主な取り組み実績

I. 「ニーズ発掘型営業」の展開

- 情報の収集および活用を通じて、顧客の事業内容の深掘りや課題解決に向けた提案活動を強化
- ローン商品の見直し等による利便性向上や、資産運用における提案を強化

II. 経営効率の向上

- 店舗機能の見直し等による店舗ネットワークの最適化を実施
- 業務効率化に向けた取り組みによる生産性の向上
- グループ会社持分100%化によるグループ連携の強化

III. 地域支援態勢の充実

- 成長分野への貸出金実行額は600億円を超える実績
- 地方創生チームを設置し、青森県内の全自治体に対し、地方版総合戦略に関する提案活動を実施

IV. 人材力の強化

- 行内資格である法人FA(ファイナンシャルアドバイザー)やMC(マネーカウンセラー)を養成
- 若手行員や女性向けの各種研修等を通じたキャリア形成支援を強化

経営目標の達成状況

		経営目標	24年度実績	14次中期経営計画実績	評価
貸出金	総貸出金県内シェア *1	38%以上	36.7%	38.4%	○
	事業性貸出金平残(27年度)	7,100億円以上	6,808億円	7,039億円	△
	成長分野への貸出金実行額 *2 (計画期間中)	500億円以上	83億円	619億円 (計画期間中)	○
預金	総預金県内シェア *1	40%以上	38.3%	38.3%	△
	総預金平残(27年度)	2兆4,400億円以上	2兆2,893億円	2兆4,233億円	△
預かり資産	販売額累計(計画期間中)	1,700億円以上	489億円	1,534億円 (計画期間中)	△
当期純利益		30億円以上	42億円	52億円	○

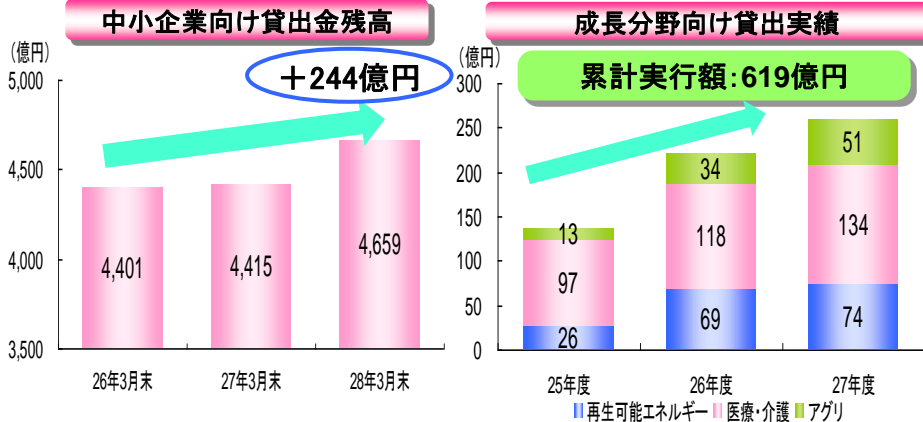
*1 県内シェア：ゆうちょ銀行、政府系金融機関を除く

*2 成長分野：再生可能エネルギー分野、医療・介護分野およびアグリビジネス分野

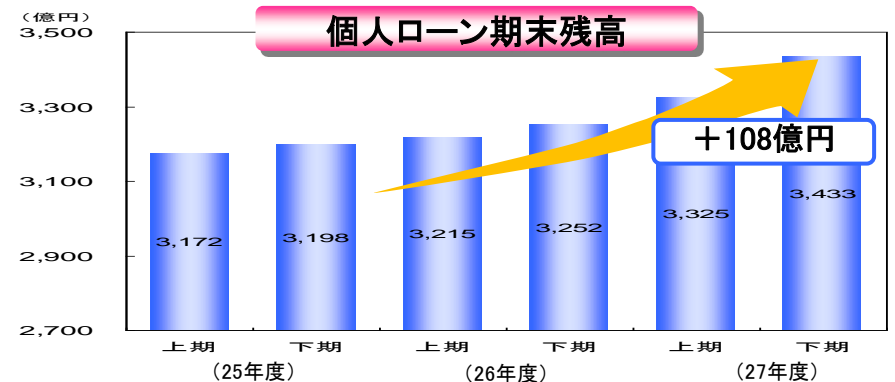
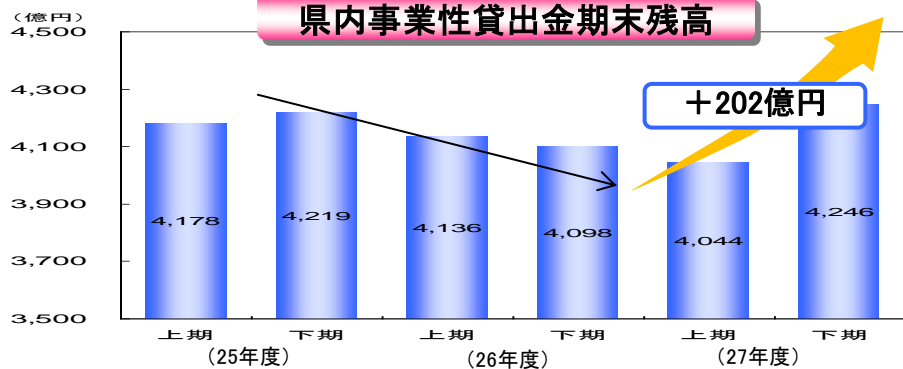
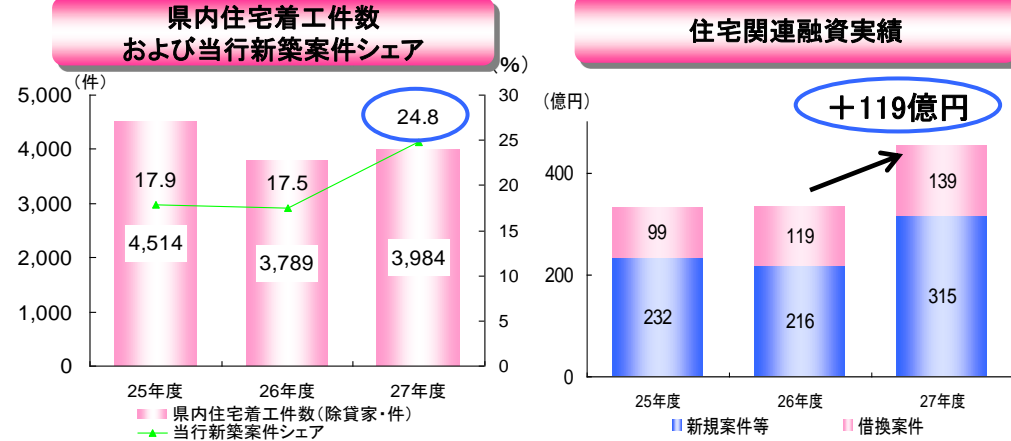
第14次中期経営計画期間中における貸出金の推移

- 県内事業性貸出金の期末残高については、27年度上期までは減少トレンドであったが、27年度下期に増加に転じ、27年度上期比+202億円。個人ローンにおいても、同+108億円となり、着実に残高を積み上げております。
- 第14次中期経営計画において築いた「ニーズ発掘型営業」をさらに発展させ、この貸出金の増加トレンドを加速させてまいります。

事業性貸出金



個人ローン



27年度上期までは減少トレンド

27年度下期は+202億円と増加に転じる

当行新築案件シェアが大幅に上昇

27年度下期のみで+108億円と増加幅が拡大

第14次中期経営計画において築いた「ニーズ発掘型営業」をさらに発展させ、資金供給機能を強化してまいります

地域経済活性化に向けた取り組み

- 地域経済活性化に向けた取り組みとして、青函圏における事業拡大への支援、青森県の主要産業であるアグリビジネスのさらなる発展に向け、産学官金連携による6次産業化支援等に努めてまいりました。
- 地方版総合戦略の策定支援に向け、青森県内の全地方公共団体に提案を実施し、地域における連携を強化しております。

地域経済活性化に向けた取り組み

青函圏における事業拡大に向けた取り組み

- 当行と北洋銀行等が連携し設立した官民連携ファンドを活用し、平成28年3月に開業した北海道新幹線新函館北斗駅での出店(BENTO CAFE)資金として、20百万円を投資。



(写真提供/函館市公式観光情報サイト「はこぶら」)

<あおぎん>食の名匠養成塾の開催

- 食産業において儲かる商いを実現できる事業者の創出を目的に、弘前大学食料科学研究所と共同開催し、45の事業者が参加。
- カリキュラムにビジネスプランの策定を組み入れ、事業拡大等を支援。

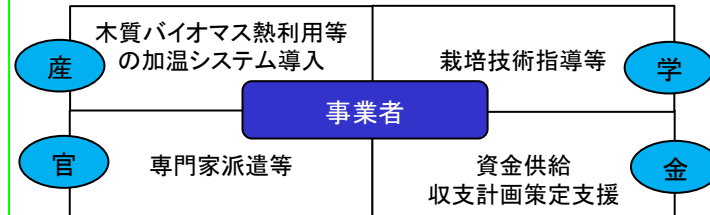
県内地方公共団体への提案活動の実施

- 地方版総合戦略の策定にあたり、当行が有する情報を活用し、県内地方公共団体に対し、提案活動を実施し、リレーション強化を通じて、総合戦略実行における事業連携を推進。

地方版総合戦略の実行フェーズへの移行にあたり、地域トップバンクとして主導的な役割を発揮してまいります

産学官金連携による6次産業化事業への取り組み支援

- バイオマスエネルギー等を活用した寒冷地対応型植物工場の新設および同工場による農産物栽培の運営・実証に関し、産学官金の連携による支援を実施
- 県内アグリビジネスの6次産業化事業に寄与



【イチゴ棟の様子】



クラウドファンディングの活用支援

- ㈱サイバーエージェント・クラウドファンディングが運営する「Makuake」を活用し、資金調達および情報発信等を支援。

經營戰略

計画名称

『あおぎん Leading プラン』

【計画期間】
平成28年4月～平成31年3月

資金供給をリード

地域経済活動の活性化に向けた
資金供給機能の発揮

地域金融サービスをリード

お客さまに選ばれる金融サービスの
提供による顧客基盤の拡大

地域活性化をリード

地方創生への取り組みを通じた
地域活性化を牽引する役割の発揮

目指す姿

県内No. 1の信認と圧倒的な存在感を有し、地域活性化をリードする銀行

方針

現場営業力の強化

スピード



情報力



先見性

経営目標

事業性貸出金、個人ローン
平残増加額合計
(平成27年度比計画期間中累計)

+1,000億円以上

当期純利益
(計画期間中)

30億円以上

自己資本比率
(計画期間中)

10%以上

創業・起業等支援先数
(計画期間中累計)

500先以上

位置付け

PHASE1

PHASE2

圧倒的な地域のリーディングバンク

資金供給

地域金融サービス

地域活性化

継続・発展

第15次中期経営計画

現場営業力の強化

安定的な収益基盤

強固な財務基盤

第14次
中期経営計画
情報営業の浸透

【基本戦略Ⅰ】

営業体制の再構築による競争力の向上

営業店サポートの徹底、およびお客さまの将来を見据えたサービスの提供等、営業店と本部が一体となった営業推進サイクル(PDCA)の向上により、現場営業力を強化します。

【重点施策】

1. 地域営業力の強化
2. 法人営業力の強化
3. 個人営業力の強化

【基本戦略Ⅲ】

人材の育成と戦略的配置

営業スキルの向上、ダイバーシティ推進等により、多様な人材の活躍を推進するとともに、人材の戦略的配置を推し進めます。

【重点施策】

1. 人材の育成強化と活躍推進
2. マーケットに応じた戦略的人材配置

【基本戦略Ⅱ】

地方創生への積極的な取り組み

地域経済の持続的成長への貢献を果たすべく、地方創生への取り組みを通じて地域活性化を牽引します。

【重点施策】

1. 地域産業育成支援の強化
2. 事業性評価への取り組み

【基本戦略Ⅳ】

ICTの積極的な活用

本部・営業店の情報共有と営業力強化に向け、ICTを積極的に活用します。

【重点施策】

1. 営業店・本部一体営業による営業力強化
2. ICT活用による営業支援

【基本戦略Ⅴ】

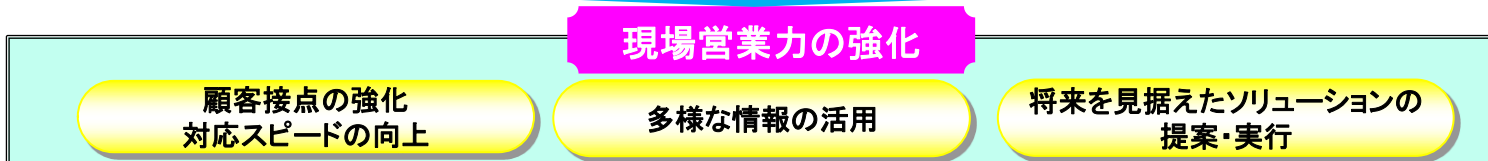
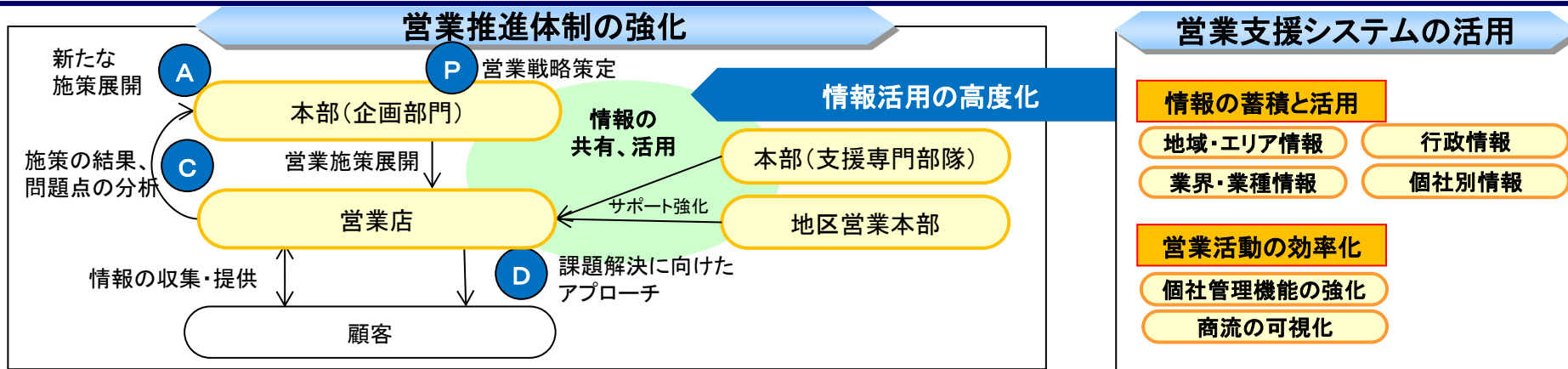
経営基盤の強化

環境変化への対応力を高め、企業価値の向上に取り組みます。

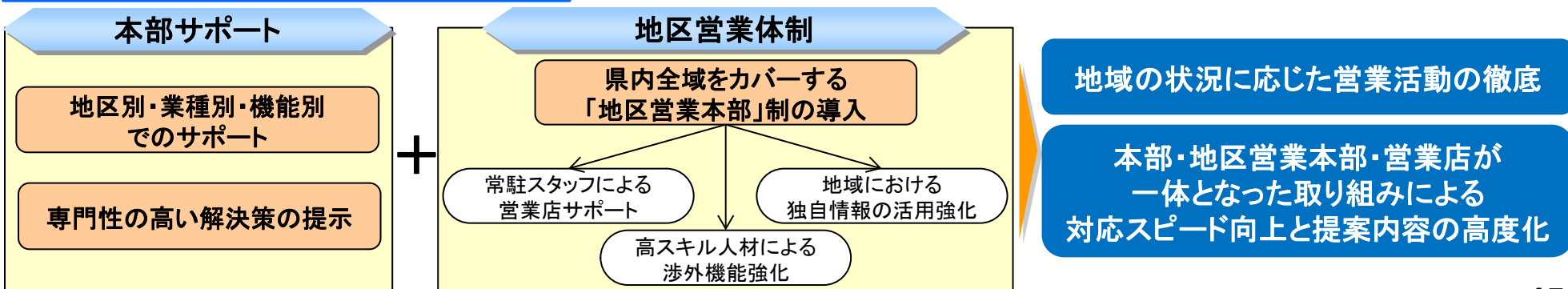
【重点施策】

1. ガバナンス態勢の強化
2. 有価証券運用の強化
3. リスク管理等の強化
4. 本部・営業店業務の見直し
5. 関連会社連携の強化
6. マイナス金利政策への対応

- 営業推進サイクル(PDCA)の向上に向け、営業推進体制の強化や営業支援システムの活用により、顧客接点の強化、多様な情報の活用、およびソリューションの提案・実行を通じて現場営業力を強化してまいります。
- 地域営業力の強化として、地区営業体制を県内全域に拡大する等、地域の状況に応じた営業活動を徹底してまいります。



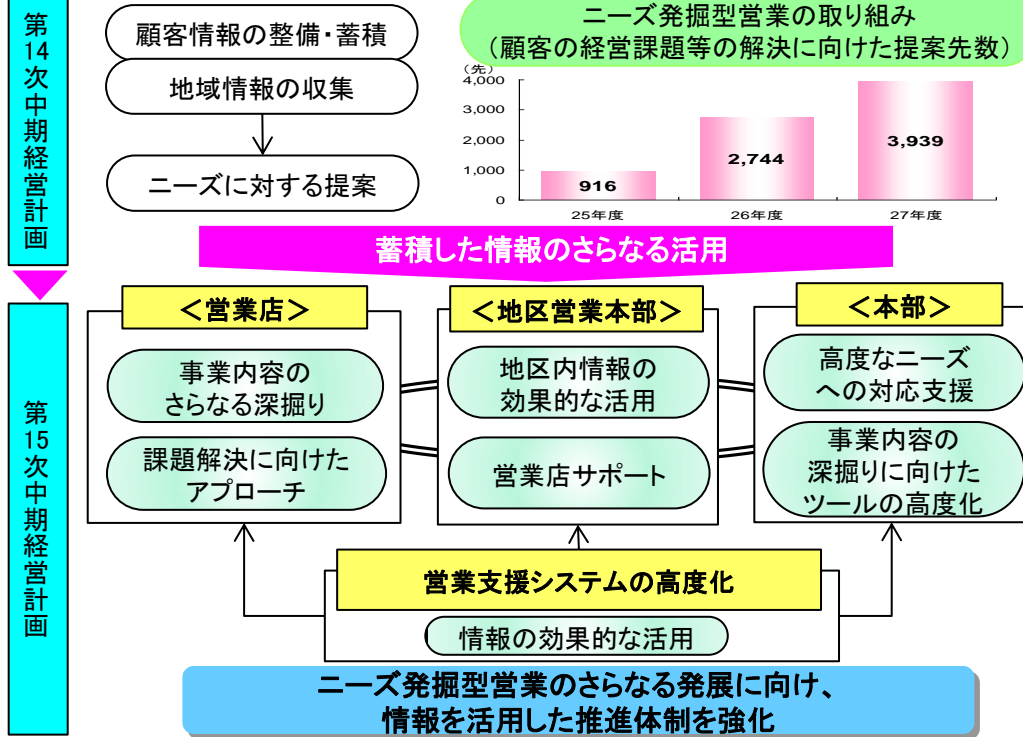
重点施策1 「地域営業力の強化」



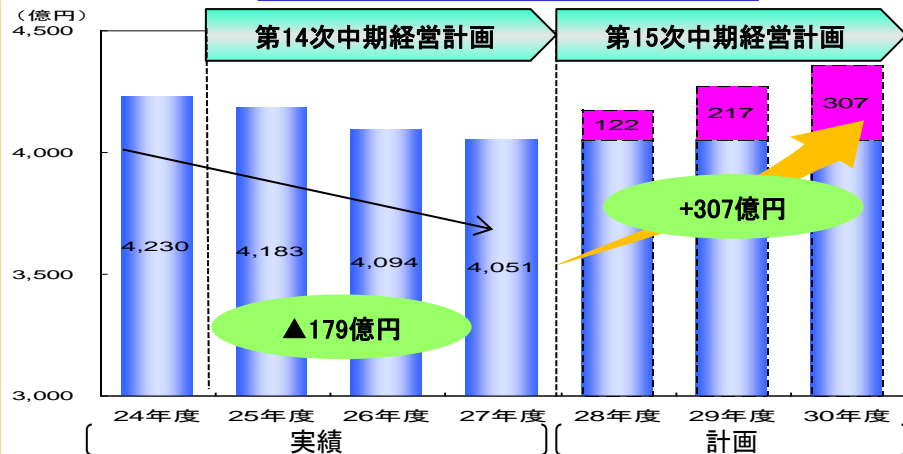
○ 第14次中期経営計画で実践したニーズ発掘型営業の発展に向け、蓄積した情報を効果的に活用し、営業店、本部、地区営業本部の連携による顧客の事業内容のさらなる深掘りを通じて、課題解決に向けたアプローチを実践してまいります。

重点施策2「法人営業力の強化」

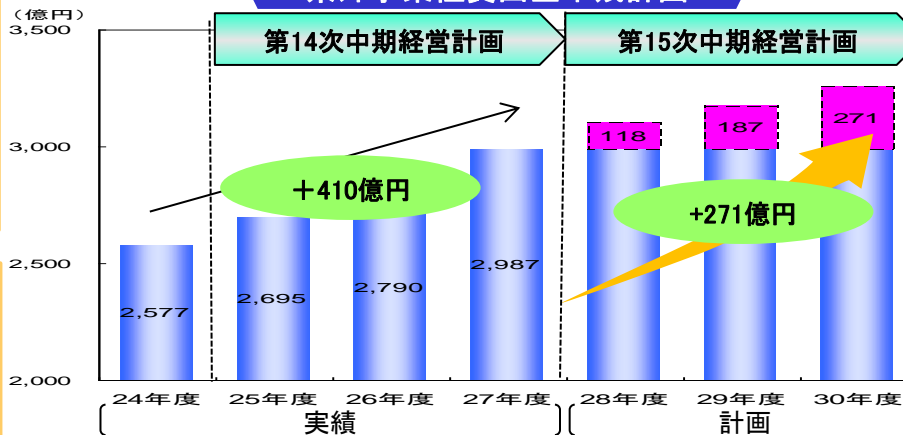
ニーズ発掘型営業の発展



県内事業性貸出金平残計画



県外事業性貸出金平残計画



県外における取り組み

- 県外における地場企業に対する貸出金の増強
- 北海道新幹線の開業による青函経済圏の拡大を踏まえた活動

盛岡・仙台における
推進チームの活動継続



北海道新幹線の延伸を見据えた
北海道地区での推進強化

○ 地域金融サービスの向上として、共通ポイントの付与を通じて取引メリットを提供するとともに、個人向けサービスを拡充し、ローンおよび資産形成等の個人取引の増強に取り組みます。

重点施策3 「個人営業力の強化」

地域金融サービスの向上

新規取引および継続取引ポイントとして
Tポイントを付与



給与振込 住宅ローン
カードローン

ダイレクトチャネル営業の高度化

多様なチャネルでの接点の強化

スマートフォン コールセンター
インターネット 営業店

インターネット完結型商品の導入
マーケティングの高度化

コンサルティング営業の徹底

お客さまのニーズに合った提案

行内資格「ローンアドバイザー」
の新設

行内資格「マネーカウンセラー」
の養成、スキルアップ

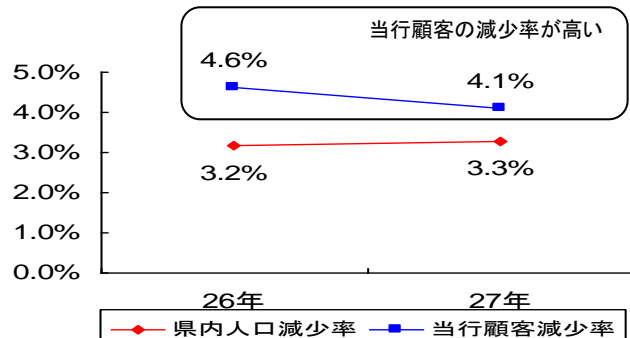
タブレット端末の活用による
預かり資産販売の高度化

新規取引メリット、
継続取引メリットの提供

顧客接点の強化
利便性の向上

ライフステージの特性
を捉えた提案

20~30代における
青森県内人口と当行顧客の減少率



若年層を中心とした
顧客基盤増強

ローン取引、
資産形成、資産運用取引の強化

新たな金融サービスやダイレクトチャネル営業を高度化し、
利用者増強と営業マーケットの拡大を図る

20~30代の顧客数
1万人増加を目指す

- 行内資格保有者による高度な提案に加え、商品競争力の強化を図ることにより、個人ローンの推進を強化してまいります。
- 個人金融資産の一体管理を強化し、顧客ニーズにあった金融資産を提案してまいります。

個人ローン推進に向けた取り組み

行内資格「ローンアドバイザー」の新設

- 高度な提案力を有する人材として74名を認定し、案件対応力を強化

商品競争力の強化

- 消費増税前の駆け込み需要への対応に向けた住宅ローンの商品力強化
- 住宅ローン契約者専用フリーローンの商品改定による利便性向上

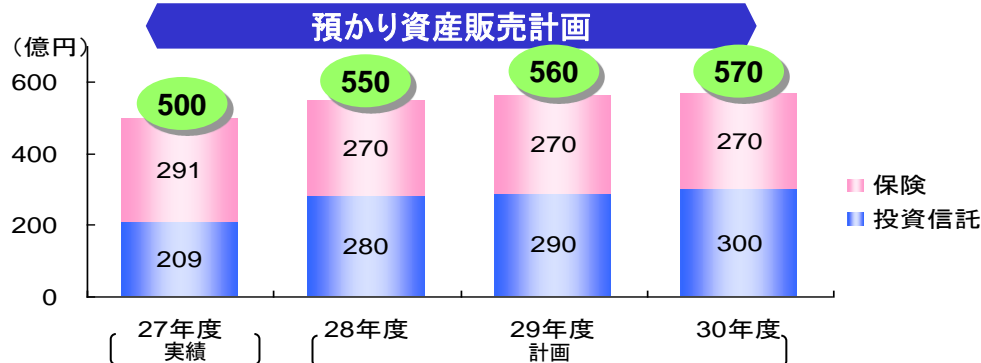
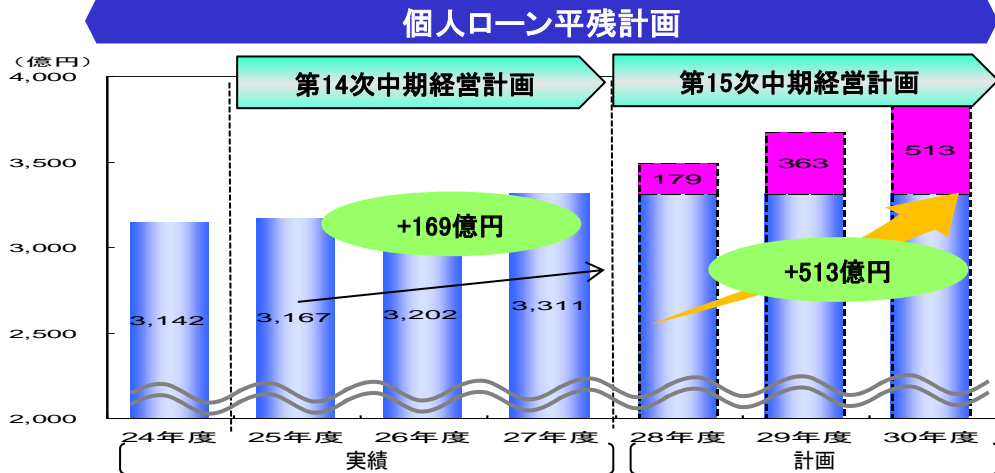
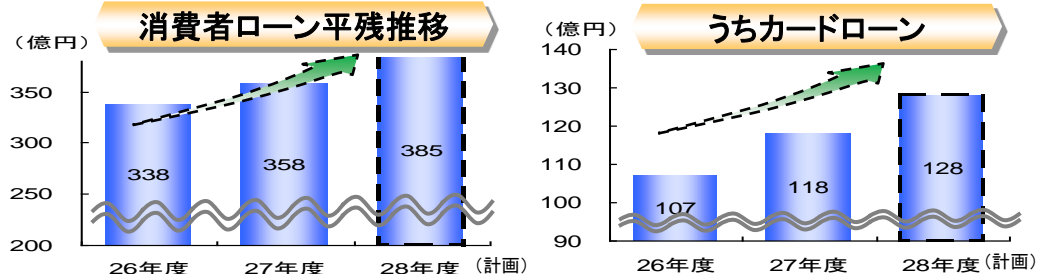
消費者ローンの強化

- カードローン増強に向けたインターネット完結型商品の導入
- 既存ローン契約者に対するクロスセルの強化
- マーケティング、広告宣伝の強化

個人金融資産推進に向けた取り組み

提案力の強化

- 個人金融資産の一体管理強化
- 行内資格「マネーカウンセラー」の継続した養成等による顧客ニーズにあった提案の実施



- 地方創生にかかる地方版総合戦略が実行フェーズに移行することを踏まえ、より取り組みを深化させていくことを目的に、**あおぎん地方創生宣言**を策定。
- 地方公共団体等と連携し、地域のポテンシャルを活かした取り組みを強化してまいります。

「あおぎん地方創生宣言 ～創生 全力投球！！～」

- ・ 青森銀行は、「地域のために お客さまとともに 人を大切に」の企業理念のもと、当行が保有する経営資源を最大限活用し、「地方創生」に全力で取り組んでまいります。
- ・ 地域に根ざした金融機関として、「創生全力投球！！」を旗印に、職員一人一人が地方創生の担い手としての意識を持って、日々の活動を展開してまいります。
- ・ これまで以上に地域の皆さまとの結びつきを深め、地域のポテンシャルを活かした「しごとづくり」「ひとづくり」「まちづくり」に貢献してまいります。

地方版総合戦略の策定フェーズ

地方版総合戦略策定支援・推進

地域の情報収集と課題
解決に向けた施策の提案

有識者会議への参加

地方公共団体向け地方
創生セミナーの開催

地方版総合戦略の実行サポート

地方公共団体との連携・協定締結

- 地方創生に係る包括連携協力に関する協定等の締結



しごとづくりへの貢献

- 創業・起業等支援の取り組みを強化
- 事業の成長に向けたサポートを強化

まち、ひとづくりへの貢献

- 子育てや移住促進施策など、地方公共団体
が実施する施策と連携したローン制度の
拡充

当行のネットワークを活かした取り組みを強化

- 地方創生・地域振興の専門部署を設置し、産業育成や地域振興に向けた取り組みを強化してまいります。
- 当行が有するノウハウを最大限活用するとともに、外部機関等との連携強化による地域特性を踏まえた付加価値の創造を通じて、地域活性化に主体的に取り組んでまいります。

重点施策1 「地域産業育成支援の強化」

地方創生・地域振興における取り組みを深めるための体制強化

地方創生・地域振興専門部署の設置

産業育成・地域振興セクション

地方公共団体取引推進セクション

地方公共団体との連携強化による
地方創生、地域活性化の推進に向けた体制強化

地域経済活性化に向けた取り組み

地方創生

「しごと」づくり

地域の核となる産業の育成に向け
当行が有するノウハウを最大限活用

「まち」づくり

「ひと」づくり

地方公共団体等との連携推進

当行

地方創生・地域振興
専門部署

地方公共団体等との連携強化による施策展開
専門性の高い情報の収集および提供

地区営業本部

地区常駐のメリットを活かした、緊密なリレーション
の構築

営業店

地域からの深度ある情報収集および提供

外部機関等

地方公共団体

学術機関

経済団体

外部専門家等

情報の収集・提供

連携強化

施策の連携
ノウハウの提供・共有

地域特性を踏まえた付加価値の創造

素材

技術

販路

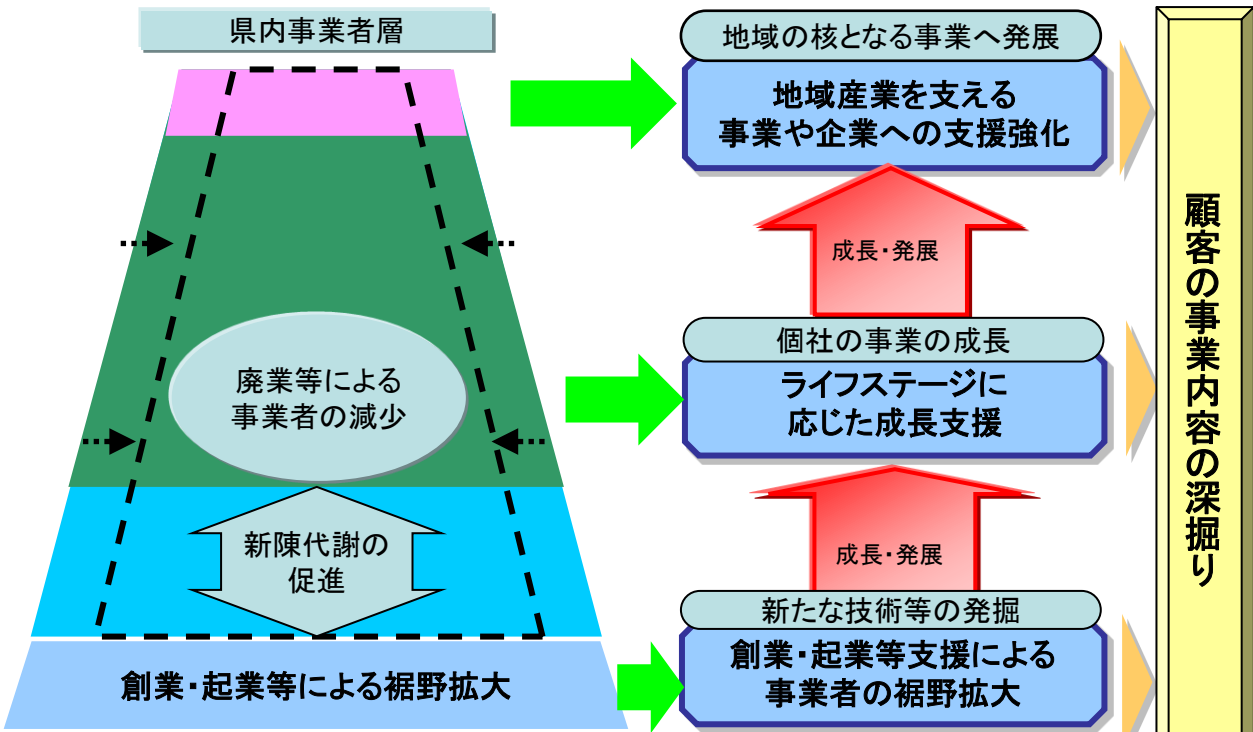
資金調達

専門知識

当行が有するノウハウを最大限活用し、地域活性化および雇用創出に主体的に取り組んでまいります。

○ 地域産業を支える事業支援、ライフステージに応じた成長支援、創業・起業等支援による事業者の裾野拡大に向け、顧客の事業内容の深掘りに基づく取り組みを強化してまいります。

重点施策2 「事業性評価への取り組み」



コンサルティング機能の強化

高度なニーズへの対応強化

- 地域情報や当行のノウハウの活用
- 外部専門家等と連携した支援

成長可能性を重視した事業支援

- 顧客の事業内容理解の深化を踏まえた提案強化

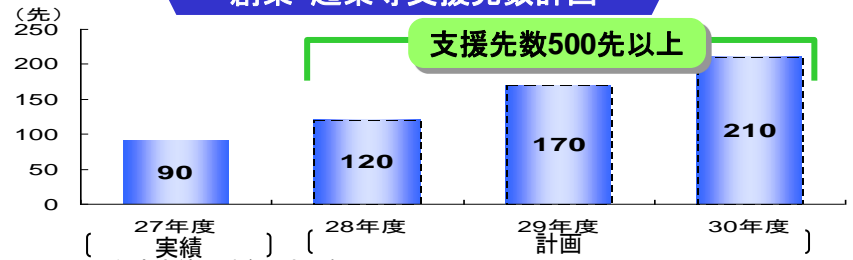
ビジネスマッチング	海外進出支援
事業承継支援	M&A支援等

産学官金連携の推進による新事業創出

- 地域の優れた技術やノウハウの発掘と、事業化に向けた支援
- 創業支援に係るサービスメニューの拡充

事業計画策定支援	多様な資金供給に向けた支援
----------	---------------

創業・起業等支援先数計画



各事業者層に応じて事業内容の深掘りに基づく取り組みを強化してまいります。

- 若手行員や法人営業人材の育成強化、女性の活躍やワークライフバランスの確立によるダイバーシティの推進に取り組んでまいります。
- マーケットに応じて人材配置の適正化を図り、地域の特性に応じた営業を強化してまいります。

重点施策1 「人材の育成強化と活躍推進」

人材育成の強化

若手行員の育成強化

基礎行員に対するジョブローテーション期間および融資・渉外担当期間の適正化

法人営業人材の育成

実践型研修の拡充による若手行員や女性行員の増員とスキル向上

ダイバーシティの推進

女性活躍推進室の新設

あおぎん「ウーマン・アクティブ」プログラムに基づくキャリア開発等の取り組みに向けた体制の強化

ワークライフバランスの確立に向けた取り組み

育児・介護支援制度の充実等

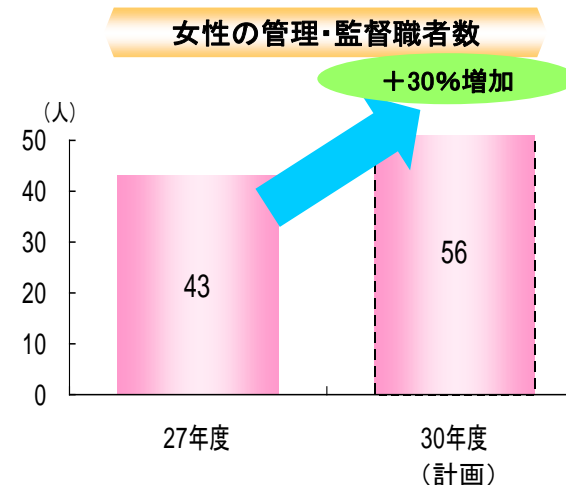
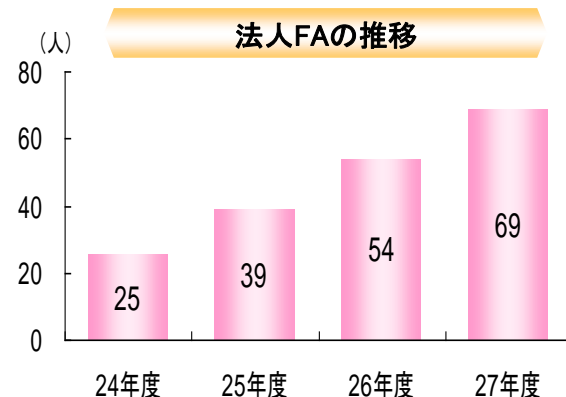
シニア行員の活躍推進に向けた取り組み

職務拡大による多様な業務での活躍促進

重点施策2 「マーケットに応じた戦略的人材配置」

マーケットに応じたメリハリのある人材配置

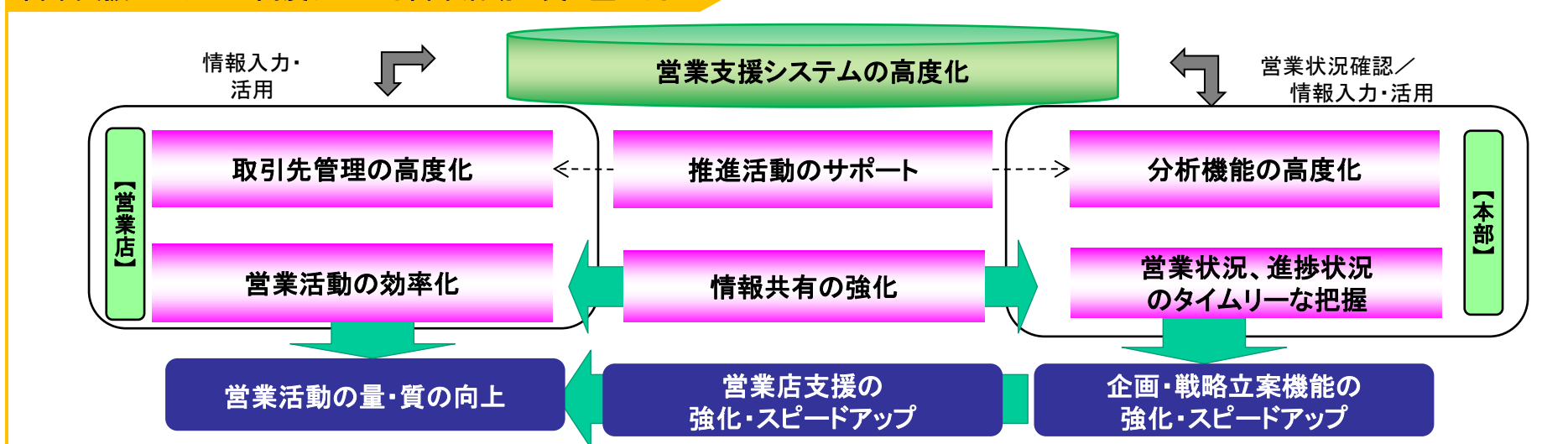
- 高い営業スキルを有する人材や行内資格保有者を地域の特性を踏まえて効果的に配置



- 営業支援システムを高度化し、営業店と本部との情報共有を通じた営業活動の量と質の向上を図ります。
- タブレット端末の活用による提案力の強化、営業店端末の機能拡充による業務効率化を進めてまいります。

重点施策1 「営業店・本部一体営業による営業力強化」

営業支援システムの高度化による営業活動の質と量の向上



重点施策2 「ICT活用による営業支援」

投資信託販売におけるタブレット端末の活用

販売プロセスの見直しによる
ペーパーレス・事務効率化

サポートツールの電子化
各種チェック機能の強化

さらなる営業活動時間
の拡大

提案スキルの強化

約15,000時間(年間)の営業時間を創出

※28年度下期より、順次対応予定。

営業店端末の機能拡充

業務ナビゲーションの導入

窓口収納事務の効率化

営業支援システムとの連携

顧客対応力の向上
業務効率化

※28年度8月より、順次端末を更改予定。

- 監査等委員会設置会社への移行により、ガバナンス態勢を強化してまいります。
- 有価証券運用およびリスク管理を高度化させることにより、収益力の維持・向上を目指してまいります。

重点施策1 「ガバナンス態勢の強化」

監査等委員会設置会社への移行

- 平成28年6月開催予定の定時株主総会において承認されることを条件に監査等委員会設置会社へ移行し、監査・監督機能の強化、経営の効率性・機動性向上を図る

コーポレート・ガバナンス委員会の設置

- 経営全般に関する事項について、社外の視点を含めた幅広い意見交換や取締役会へ指導・助言を行う任意機関として設置

重点施策2 「有価証券運用の強化」

低金利環境下でのリスクリターン特性や分散を考慮したポートフォリオ運営

市場運用の高度化

- ポートフォリオリバランスによる分散強化
- 市場業務全体における事務効率化

リスク管理の高度化

- 将来リスクへの影響分析強化に向けたシミュレーション機能の充実

重点施策3 「リスク管理等の強化」

リスク管理態勢の強化

統合的リスク管理態勢の強化

- 信用・市場・オペリスク一元管理態勢整備
- ストレステストの充実

信用リスク管理態勢の強化

- 貸出金・有価証券の信用リスクの一元管理態勢整備

市場リスク管理態勢の強化

- 有価証券管理システムの導入によるシミュレーション機能の充実
- 市場急変時のアクションプランの充実およびプラン策定に向けたストレステスト・予兆管理の実施

- 本部、営業店における業務効率化を進めることにより、生産性の向上を図ってまいります。
- 関連会社連携を通じて、グループ体となった金融サービスの提供およびリスク管理態勢を強化してまいります。
- マイナス金利政策に機動的に対応していくため、本部連携体制の構築により、本部横断的な取り組みを進めてまいります。

重点施策4 「本部・営業店業務の見直し」

本部・営業店業務の効率化

情報ネットワークの高度化による
連絡手段等の効率化

ペーパーレス化の推進

営業店意見を踏まえた
業務改善等に関する
取り組み

さらなる業務効率化による生産性の向上

重点施策5 「関連会社連携の強化」

営業面での連携強化

法人カード、加盟店の取次強化

情報連携によるリース案件の取次強化

システムリスク等の管理態勢の強化

グループ体での金融サービスの提供、
およびリスク管理態勢の強化

重点施策6 「マイナス金利政策への対応」

資金利益の縮小抑制に向けた対応

預貸ボリュームの管理強化

貸出金や有価証券分散投資の一層の推進

金利動向を見据えた適用金利の見直し

本部連携体制の
構築による機動的な
対応

役務取引等利益の拡大

預かり資産販売手数料
法人役務手数料等
の増強

非金利収入の
拡大

○ 低金利環境が継続する中においても、ポートフォリオの分散投資強化等により、収益力の維持・向上を図ってまいります。

個別投資戦略

円建債券

- デュレーションや10BPV等を適切にコントロールした投資
- 金利リスク対比高いリターンが期待される超長期ゾーン・機構MBS債への投資に加え、債券貸借取引・オプション取引等の実施

株式

- 株式市場の変動を捉えた機動的な売買

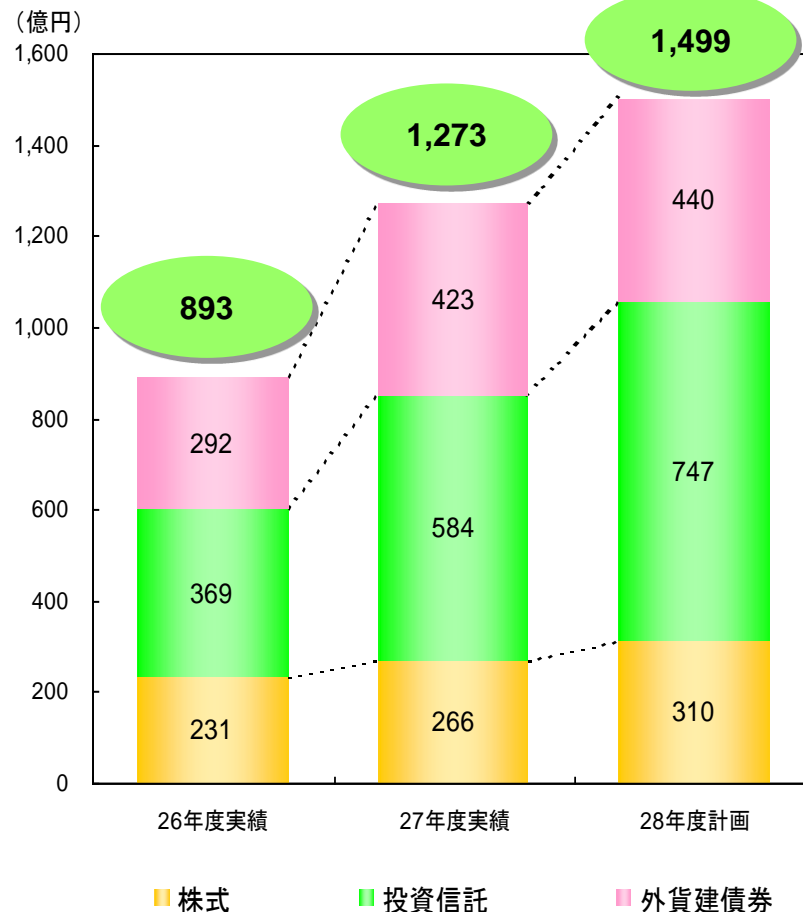
投資信託

- ヘッジ付外債やREIT型ファンドへの投資
- マーケットニュートラル型、ロングショート型等、多様な戦略への投資

外貨建債券

- デュレーションや10BPV等を適切にコントロールした投資
- 無担レボ取引、クレジットリンク債等の仕組債への投資

円金利リスク資産以外への投資計画(平残)



- マイナス金利がさらに深まることを想定した金利シナリオに基づき今後3年間の収益計画を策定。
- 資金利益は減少するものの、平成30年度には貸出金利息を反転させ、每期30億円以上の当期純利益を確保する計画としています。

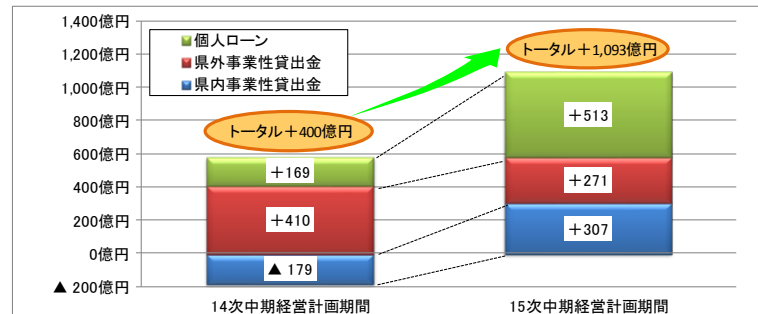
収益計画

(単位:億円)

	実績	計画		
	27年度	28年度	29年度	30年度
コア業務粗利益	307	285	276	275
資金利益	271	246	239	238
うち貸出金利息	197	182	174	176
うち有価証券利息	93	82	75	70
役務取引等利益	35	37	36	36
うち預かり資産販売	16	21	23	23
経費	230	236	232	231
コア業務純益	77	48	44	44
当期純利益	52	每期30億円以上		
日銀政策金利残高の付利金利	—	▲0.2%	▲0.2%	▲0.1~0.0%

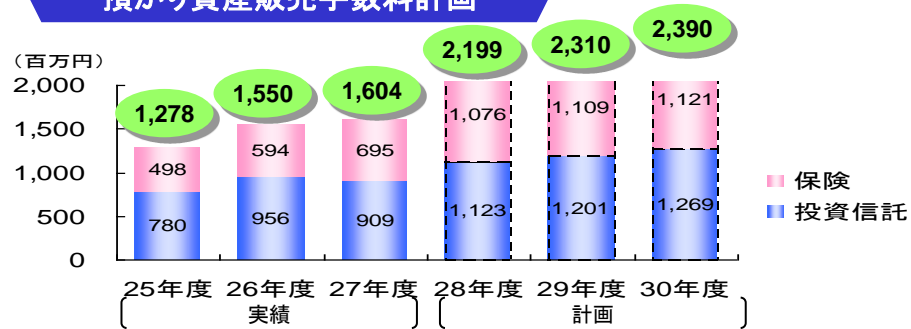
- マイナス金利がさらに深まることを想定した金利シナリオに基づき今後3年間の収益計画を策定。
- 県内事業性貸出金、個人ローン、および預かり資産販売手数料の増強を図り、当期純利益は每期30億円以上を目指す。
- 第14次中期経営計画の取組みにより基礎的な収益力は着実に高まっており、今後の金利環境次第では収益水準の向上も期待。

貸出金平残増加計画



- 第15次中期経営計画では県内事業性貸出金および個人ローンを中心とした平残増加目標。

預かり資産販売手数料計画



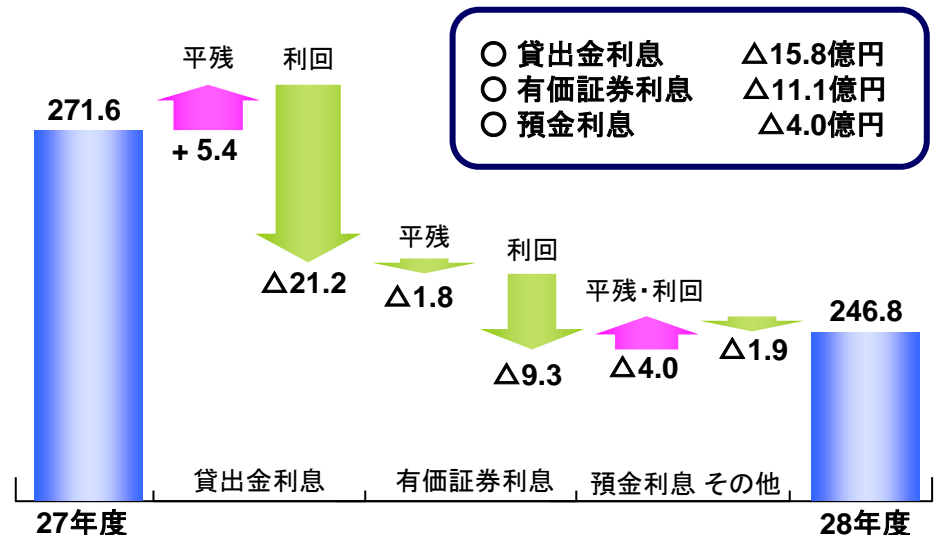
- 預かり資産販売手数料を増強し、役務取引等利益の増強を図る。

平成28年度 収益計画

(単位:億円)

	27年度	28年度	増減
業務粗利益	293	285	△8
(コア業務粗利益)	307	285	△22
資金利益	271	246	△24
役務取引等利益	35	37	+2
その他業務利益	0	0	±0
(国債等債券損益)	△13	0	+13
経費	230	236	+6
人件費	123	121	△1
物件費	94	101	+7
コア業務純益	77	48	△28
一般貸倒引当金繰入額 I	—	△3	△3
業務純益	63	51	△12
臨時損益	25	△6	△31
うち株式等損益	16	0	△16
うち不良債権処理額 II	0	8	+8
うち貸倒引当金戻入益 III	8	0	△8
(与信費用 I + II - III)	△7	5	+12
経常利益	88	45	△43
特別損益	△6	△5	+1
当期純利益	52	30	△22
連結経常収益	495	442	△53
連結経常利益	96	48	△48
連結当期純利益	57	31	△26

資金利益の増減要因



その他の増減要因

- 経費(物件費)：動産、不動産投資の増加に伴う減価償却負担および一時費用の増加
- 与信費用：一定の与信費用発生を想定し、計画に計上

- 日本銀行の「マイナス金利付き量的・質的金融緩和」政策の影響を受け、市場金利が一層低下することを想定して平成28年度の収益計画は減益となる見込み。
- 第15次中期経営計画の実践により、貸出金の推進と有価証券運用の強化による資金利益の確保、役務取引等利益の増強により、収益の上積みを目指す。

○安定配当の継続と機動的な自己株式の取得により、株主還元の充実を図るとともに、1株当たりの指標を上昇させ、株主価値の向上に努めてまいります。

株主還元の推移

(単位:億円)

	23年度	24年度	25年度	26年度	27年度	平均
1株当たり年間配当額	6円	6円	(※2) 7円	6円	6円	6円
配当金総額 ……A	12	12	14	12	12	12
自己株式取得額 ……B	5	9	0	0	9	5
当期純利益(連結) ……C	34	43	46	108	57	58
配当性向(※1)	35.5%	28.6%	30.4%	11.3%	21.1%	25.4%
株主還元率(A+B)/C	52.0%	51.1%	30.7%	12.1%	37.0%	36.6%

※1 配当性向 = 1株当たり年間配当額 / 1株当たり当期純利益(連結)

※2 創立70周年記念配当1円を含む

自己株式取得

実施期間 : 平成27年3月2日
~ 平成27年8月28日
株式の総数 : 2,493千株
株式の総額 : 999百万円

28年度配当予定 6円

1株当たり指標の推移

(単位:円)

	23年度	24年度	25年度	26年度	27年度
1株当たり当期純利益(連結)	16.89	20.91	22.97	52.99	28.43
1株当たり純資産(連結)	423.50	480.69	483.93	572.46	587.06

株主価値の向上に
努めてまいります



本日の説明資料についてのご照会等は下記までお願いいたします。

《お問い合わせ先》

青森銀行 総合企画部広報室

IR担当 葛西

TEL : 017-777-1111

FAX : 017-777-1006

E-mail : kouhou@a-bank.co.jp

URL : <http://www.a-bank.jp/>